

# HUIB BOISSEVAIN (ANNEXUM): ‘LATEN WE WINKELGEBIEDEN LEUKER MAKEN’

Annexum-oprichter en ceo Huib Boissevain vertelt wat zijn onderneming de afgelopen bewogen periode heeft geleerd, hoe de toekomst zich aftekent en we krijgen Annexums spectaculaire ‘Jumbo deal’ uitgelegd. ‘Ik denk dat de tweede helft van 2021 heel leuk wordt.’

Bij binnenkomst in het comfortabele boardroom op de Zuidas, toont Boissevain zich de prettig geëngageerde ondernemer zoals we hem kennen. Die veel weet heeft van beleggen, maar zich ook graag uitspreekt over de wereld om hem heen, goed onderbouwd. Zijn ‘disruptieve’ en originele ideeën droegen de afgelopen twintig jaar ongetwijfeld bij aan het succes van Annexum. Tijd om terug te kijken en vooruit.

**Hoe is 2020 voor de retailtak van Annexum verlopen? Voor veel winkels was het jaar een uitdaging. Hoe gingen jullie hiermee om?**

‘Iedereen die aannemelijk kon of kan maken dat ‘ie coronaschade had, kreeg direct 50 procent huurverlaging door Annexum aangeboden. Dit is geen huurkorting, later in het jaar gaan we kijken hoe dit samen op te lossen. Wie het echt niet kan betalen, krijgt een regeling. Onze huurinkomsten





Filiaal Buikslotermeerplein Amsterdam



Filiaal Meerbeekstraat Hillegom

**‘DE JUMBO MEGA-DEAL IS OP PUUR BASIS VAN SOFT COMMITMENT EN WEDERZIJDSE ERVARING GESLAAGD’**

Filiaal Harddraversplein Appingedam



WINKELN VG VISIE ZOMER 2021

in 2020 zijn overigens vergelijkbaar met wat we in 2019 inden. Deels door de overheidsregelingen, deels door innovatie. Denk hierbij aan de nieuwe afhaalinitiatieven bij restaurants, er zijn veel nieuwe producten en diensten ontstaan. Ik vind het bewonderenswaardig, die veerkracht van veel ondernemers. Al met al heeft Annexum dus een redelijk jaar gehad in 2020.’

**Een hoogtepunt voor Annexum eind 2020 was ‘de Jumbo deal’. Vertel.**

‘Toen liep er een tender met 30 partijen, die belangstelling hadden voor 10% van alle Nederlandse Jumbo-winkels. Deze waren na de overname van C1000 in een portefeuille beland. Jumbo had kooprecht tegen een bepaalde prijs en schreef de tender uit. Samen met Supervastgoed, een van de beste retailmakelaars van Nederland en een vertegenwoordiger namens een Amerikaans pensioenfonds, bood Annexum mee. In de tweede ronde waren er nog vier bidders over, met Annexum als enige Nederlandse partij. Jumbo wilde dat de

transactie rondkwam voor 2021, zes weken voor Kerst. Dat was vrij hectisch. Het ging om 62 locaties, er was geen tijd of geld om elke winkel te inspecteren. Jumbo had zelf onderzoek gedaan, wij hielden in twee weken steekproeven en handelden op basis van vertrouwen, mede vanwege de lange en goede relaties. Ik ken de vastgoedtak van Jumbo goed. Dit was een brug te ver voor de andere buitenlandse partijen. Er is 350 miljoen euro in geïnvesteerd door Annexum, ABN Amro heeft in recordtijd een hypotheek van 200 miljoen gefixed: uitzonderlijk! Jumbo verkocht de portefeuille na acquisitie direct door aan Annexum en kreeg de contanten zelf precies op tijd -voor einde jaar- binnen, zoals afgesproken. Deze mega-deal is op puur basis van soft commitment en wederzijdse ervaring geslaagd. Hier zijn we als team best trots op.’

**Wow! Over naar 2021. Wat kan er beter in de winkelstraten, als alles weer ‘open’ is als vanouds?**

‘Ik denk dat corona veel dingen die al gaande waren heeft versneld. Kijkend naar retail: sinds de

**VASTGOEDBELEGGINGSFONDSEN VOOR PARTICULIEREN**

Annexum biedt vastgoedbeleggingsfondsen voor particulieren. Bij ons belegt u in vastgoed in diverse segmenten; winkels, woningen, kantoren, supermarkten en meer. Onze vastgoed beleggingsobjecten bevinden zich op goede locaties, die hun geschiktheid voor de bedrijfsuitoefening van de huurders als belangrijkste kenmerk hebben. Annexum heeft, met een track record sinds 2000, veel kennis en ervaring in de vastgoedmarkt. Met 22 fondsen in vijf verschillende beleggingscategorieën is er altijd een beleggingsfonds dat past bij u en uw doelen. Meer info: [www.annexum.nl](http://www.annexum.nl) Lees ook: [Twintig jaar beleggen in vastgoed is twintig jaar vooruit kijken](https://www.annexum.nl/blogs/blog-twintig-jaar-beleggen-in-vastgoed-is-twintig-jaar-vooruit-kijken/)

VG VISIE ZOMER 2021 WINKELN



# ‘CONCEPTEN MET EEN GOEDE INTEGRATIE TUSSEN OFFLINE EN ONLINE HEBBEN DE TOEKOMST’

kredietcrisis zijn alle sectoren van het vastgoed hersteld. De kantorenmarkt is weer “up”, de logistiek ook, de zorg idem dito. In de retail zag je de opkomst van online, deze langzame gestage groei is nu gigantisch geworden. Waardoor je je als vastgoedbelegger de vraag kan stellen: moet ik nog wel met dit product bezig zijn? Aan de andere kant wordt winkelen nog steeds in de top drie van vrijetijdsbestedingen genoemd. Van mij mag het winkelaanbod wel wat gevarieerder en leuker worden: veel retail ziet er intussen wel hetzelfde uit, van dorp tot stad tot het dorp verderop. Vastgoedeigenaren zouden ook eens mogen nadenken over de invulling van het begrip “klant”. Als de “klant” wordt namelijk “de huurder” gezien. Terwijl je ook moet kijken naar de mensen die daar rondlopen. Gevolg: winkelstraten die veel te homogeen zijn. En dat in een wereld die steeds diverser wordt, waarin de behoefte aan kwaliteit groeit. Winkelgebieden kunnen een stuk leuker worden.’

## Waar komt die spagaat in vraag en aanbod vandaan?

‘De connectie tussen vastgoedeigenaren, de consument en ook met de winkelier kan beter. Er kwamen de afgelopen jaren steeds meer buitenlandse winkelketens bij. Verschillende Nederlandse ketens zijn weggevallen. Vertraagd werden succesvolle trends uit het buitenland overgenomen. Terwijl warenhuizen als Harvey Nichols en Harrods al 30 jaar shop-in-shops hadden, kwam de Bijenkorf daar pas tien jaar geleden mee. Dit is symptomatisch. Gaan alle Nederlandse retailers soms allemaal met vakantie naar de Veluwe? Waarom zijn we zo laat? En waarom laat je de huurhoogte niet wat meer afhangen van het succes van de retailer? Dat zorgt voor extra dynamiek.’

## Is de opkomst van online-supermarkten een zorg?

‘Annexum is zoals je weet een van de grootste supermarkteigenaren van Nederland. Er wordt in deze sector niet voor niets over “detailhandel” gesproken: elk detail is belangrijk. Als 0,1% omzet wegvloeit naar internet is dat relevant. De pandemie leidde tot extra groei online, alleen bleek de capaciteit

met vers via online beperkt. Iedereen gaat nu weer naar de supermarkt, ik denk dat de online dominantie daarom soms wordt overschat. Grote spelers als AH en Jumbo hebben er ook nog nooit geld mee verdiend. Tegelijkertijd zien wij dat het aantal vierkante meters per supermarkt nog steeds stijgt. Dat vanwege de behoefte van de consument, die wordt steeds diverser en wanneer je in plaats van drie soorten thee er nu 250 aanbiedt, heb je simpelweg meer ruimte nodig. Dat biedt ons perspectief.’

## Denkt u dat de tweede helft van dit jaar een economische opleving kent?

‘Zeker. We stevenen af op een uitbundige economische omstandigheid. Ik denk dat die tweede helft heel leuk wordt. Veel spanning gaat er uit, we gaan weer samen uit eten. Er is veel gespaard, geld dat je niet uit kon geven. Dit wordt genieten. De periode er na wordt ingewikkelder denk ik, want dan worden ons de werkelijke rekeningen gepresenteerd van de pandemie, ook in de retailsector. Hopelijk blijft de overheid en de fiscus meewerken aan het stimuleren van de economie.’

## Volgens veel vakgenoten wacht ons een ‘change’, eentje die al voor de pandemie is ingezet, waar alle partijen mee te maken hebben en waar expertise en advies een doorslaggevende rol in kan spelen. Mee eens?

‘Jazeker, die verandering komt. De grote vraag is alleen: wie gaat deze leiden? Ik denk de gemeenten. En eventueel de banken. In elk geval gaan de vastgoedeigenaren de “change” niet leiden, want deze werken te versnipperd. Er is visie van de overheid nodig. In bestemmingsplannen staat vaak wat er wel mag. Draai het liever om: vermeld wat niet mag en laat de rest open. Dan kun je veel beter op nieuwe situaties inspelen. Zoals de wens om leegstand in binnensteden te bestrijden door een deel van de winkels en ruimtes er boven om te mogen bouwen tot woningen. Dat vastgoed wordt zo weer leuker en economisch rendabeler. In mijn studententijd woonde ik ook boven een winkel, niks mis mee. Hier ligt een belangrijke rol voor de overheid.’

## Huib Boissevain

**WAT IS JE FAVORIETE RETAILMERK:**  
Pink, een overhemdmerk uit Londen  
**WAT ZULLEN DE GROOTSTE VERANDERINGEN WORDEN IN HET RETAILLANDSCHAP EN ZICHTBAAR IN POST COVID:**

Wat er versneld gaat, is dat meer kantoren woningen worden. Nu al is het transformeren van woningen aan de beurt. Ik hoop dat de overheid daar aan helpt. Circa tien procent van de winkels kan woning worden. Ik zie ook alternatieven voor thuiswerken in de winkelstraten opkomen. Dus meer kantoorfaciliteiten in de buurt van woningen. Hiervoor kunnen leegkomende winkels worden omgebouwd. Wij zijn al aan het testen met flex-offices in een winkelstraat in Amsterdam, waar je voor 50 euro per maand lid wordt en dan voor vier euro per uur kan neerstrijken om te werken. Deze pilot heet “Home Offiz”. Verder keert de “maakindustrie” terug in de winkelstraat. De bovenruimtes van winkels gaan beter benut worden. Een gemeente kan hier toe bijvoorbeeld een oud winkeltje in een rij opkopen, slopen en zo een doorgang naar de achterkant maken. Met die poort kun je de ingangen naar de boven gelegen woningen mooi ontsluiten  
**WELK RETAILMERK HEEFT VOLGENS JOU DE BESTE STRATEGIE ONLINE EN OFFLINE:**  
De Coolblue winkelervaring is zoveel beter dan bij de concurrenten. Ik kom de winkel binnen hier op de Zuidas, er wordt gevraagd: waarom kom je? Bijvoorbeeld voor een TV, je krijgt een nummertje en wordt direct naar de goede TV adviseur geleid. Die regelt verder alles. Je merkt dat deze retailer uit de online-hoek komt. Er is een beperkt fysiek aanbod, je kunt je ter plaatse wel verder digitaal oriënteren en alles kan woden thuisbezorgd. Er is een goede integratie van online en offline bij Coolblue. Men heeft zich

# ‘DE OVERHEID MOET DE “CHANGE” FACILITEREN’

goed verdiept in de wensen van de klant. Die staat centraal  
**HOE ZOU EEN RETAILMERK ZICH MOETEN POSITIONEREN:**  
Het Britse designer platform voor luxe items FarFetch weet een werkelijke verbinding te maken tussen online en offline. Je identificeert je in de winkel met je smartphone. Het personeel ziet dan meteen je online historie bij Farfetch, dus wat je interessant vond en vindt. Waar ben je online geweest? Dat bespaart tijd. In Nederland piepen we snel over privacy, maar ik waardeer die service: je wordt sneller geholpen. Zoek naar dat soort oplossingen als strategie.

**WELK RETAILMERK MIS JE NU AL:**  
Vanaf juni 2021 is alles weer open  
**WAT ZIJN JOUW TOP DRIE WINKELSTEDEN:**  
Op één staat Amsterdam, waar ik ook woon. Op twee Laren en Blaricum. En op drie Maastricht  
**WAT ZIJN JOUW TOP DRIE WINKELCENTRA:**  
Nummer één het Gelderlandplein in Buitenveldert. Op twee het winkelcentrum in Amstelveen Zuid, genaamd Stadshart Amstelveen. En op drie het Centraal Station Amsterdam.

**WAT IS JE TOP 3 FAVORIETE F&B-CONCEPTEN IN EEN WINKELGEBIED:**  
Op één La Place. Op twee Loetje. Op drie een tentje in Amsterdam Oost, een soort dinner: Spirit  
**WELK RETAILCONCEPT WAS TIJDENS DE PANDEMIE TOCH ON TOP OF MIND IN POSITIEVE ZIN:**  
Behoorlijk wat. De Amsterdamse afhaalconcepten van Blauw op de Amstelveenseweg en Mister Sam op het Stadionplein spraken mij erg aan. En Van Dam in de Cornelis Schuytstraat was en is geniaal lekker  
**WELKE RETAILCONCEPTEN ZULLEN POST-COVID OVERLEVEN:**  
Concepten met een goede integratie tussen offline en online. Op alle gebied

**WAAR BEN JE GRAAG ALS JE EVEN TIJD VOOR JEZELF NODIG HEBT:**  
Wandelen. Ik tennis en golf en dat is doorgegaan  
**PASSIE VOOR:**  
Tijdens de lockdowns heb ik een nieuwe passie ontwikkeld: ik maak iedere week een nieuw ontbijt voor mijn vrouw. Het resultaat deel ik op Instagram en Pinterest. Op Pinterest deel ik ook recepten van de barbecue. Wist je dat je heerlijke gegrilde toetjes kan bereiden?

**GROOTSTE INSPIRATIE:**  
Dat was: andere mensen in andere omstandigheden ontmoeten dan tijdens de lockdowns. En is nog steeds: SXSW. Dat bijzondere festival in Austin, dit jaar volledig streaming. Ik was er live graag een dag of vijf van «s ochtends vroeg tot «s avonds laat. Dit jaar volgde ik enkele online sessies. Technologie vind ik heel interessant. De «talk» van Amy Web was super, ieder jaar presenteert zij een research. Nu werd een trend belicht over «natural language processing». Een zelfschrijvende bot voor de klantenservice op de website van Annexum, wie weet komt dat er nog eens van

**DIT RAAKT MIJ PERSOONLIJK:**  
Nog steeds: zwerfkinderen en daklozen. Dit vind ik onacceptabel in ons welvarende Nederland  
**TOPSERIE NETFLIX:**  
La Mante. Frans voor «bidsprinkhaan». Een waanzinnige serie over een moordenaar die in het gevang zit. Iemand begint haar gedrag te kopiëren. Haar zoon is agent en probeert het te stoppen  
**FAVORIET VERVOERSMIDDEL:**  
Stadsfiets  
**ULTIEME ONTSPANNING:**  
Koken, golf en tennis  
**BESTE SPORTPRESTATIE:**  
Mijn handicap is weer omlag gegaan. Die gaat vaak juist omhoog, als



je ouder wordt. Heb de afgelopen maanden vaker gefolgd. Dat helpt  
**GUILTY PLEASURE:**  
Iedere dag chocola eten  
**BESTE ADVIES:**  
Neem een PR bureau in dienst om je communicatie te ondersteunen. En zorg dat je blijft leren  
**WAARUIT BESTAAT EEN PERFECTE DAG VOOR JOU:**  
Laat opstaan. Thuis heel even op de loopband. De opera opzetten en vijf zaterdagkranten lezen. Golfen en dan naar de sauna  
Voor wat in het leven ben je het

meest dankbaar: Dat ik mijn eigen onderneming ben begonnen. Dit is mijn platform waar ik kan doen wat ik wil. Het helpt als het goed gaat. Gelukkig lukt dat nu al twintig jaar met Annexum  
**IS ER IETS WAARVAN JE AL HEEL DROOMT:**  
Een appartement in Parijs  
**ALS JE MORGEN ZOU KUNNEN WAKKER WORDEN MET EEN GOEDE EIGENSCHAP OF TALENT ERBIJ, WAT ZOU DAT ZIJN:**  
Ik zou beter in talen willen zijn. In het algemeen

**WAT MAAKT DE STAD SLIM:**  
De mensen. Technologie kan helpen. De stad moet voorwaarden scheppen om slim te worden. Daar ligt verantwoordelijkheid van de overheid. Bakstenen gaan niet vanzelf denken  
**POST COVID-19, WAAR KIJK JE HET MEEST NAAR UIT:**  
Als alles weer normaal is: dat we ongehinderd kunnen reizen. Dat is toch wat ik het meeste mis